o

Comisión de Industria, Energía y Minería
S/C

Versión Taquigráfica N° 983 de 2007

DIRECTORIO DE ANTEL

Solicitud de convocatoria
ver exposición

INDUSTRIA DEL CEMENTO PÓRTLAND

Situación
ver exposición

ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES DE GRANDES SUPERFICIES

Instalación
ver exposición

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 18 de abril de 2007

(Sin corregir)

PRESIDE: Señor Representante Mauricio Cusano.

MIEMBROS: Señores Representantes Hebert Clavijo, Álvaro Delgado, Nora Gauthier, Fernando Longo Fonsalías y Adriana Peña Hernández.

DELEGADOS DE SECTOR: Señor Representante Pablo Abdala.

INVITADOS: Por la Federación ANCAP, la señora Mónica Castro, Presidenta y los señores Artigas González, Vicepresidente; Juan Gómez, Secretario General; Víctor Garaventa y Edison Raffaele.

Por CAMBADU, los señores Daniel Fernández, Vicepresidente; José Luis González, Gerente de Relaciones Institucionales y el doctor Mario Barreto, Asesor Letrado.

SEÑOR PRESIDENTE (Cusano).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Damos la bienvenida al señor Diputado Pablo Abdala, quien ha solicitado ser recibido para hacer un planteamiento como delegado de sector. A tal efecto, le cedemos la palabra.

SEÑOR ABDALA (don Pablo).- Agradezco a la Comisión y a la benevolencia de sus miembros por aceptar esta instancia previa a la intensa agenda que nos aguarda en materia de actividad parlamentaria. Vamos a participar de la primera parte de esta reunión porque, como bien dijo el señor Presidente, soy delegado de sector y en media hora se reúne la Comisión de Seguridad Social, a la que debo atender.

En nombre del Partido Nacional me atrevería a decir -he hablado con todos los integrantes titulares representantes del Partido Nacional, con el señor Presidente, con el señor Diputado Delgado, con la señora Diputada Peña Hernández- con relación a esto y me han autorizado a invocar su representación por este instante.

Quisiera solicitar que la Comisión convocara nuevamente al Directorio de ANTEL a los efectos de aclarar los términos de uno de los aspectos que en su vasto informe de la última comparecencia, previa a la Semana Santa, ha suscitado dudas. Me estoy refiriendo concretamente a lo que tiene que ver con el servicio de "call centers" que, en oportunidad de la comparecencia de la ingeniera Simon y del doctor Caravalho, se nos anunció y se nos presentó en el propio plan estratégico del Directorio que dicho servicio se prestaría en el ámbito del derecho privado a partir de la gestión de una empresa de propiedad estatal pero de naturaleza privada, conformado su paquete accionario en su 99% por parte de ANTEL y en un 1% por la Corporación Nacional para el Desarrollo.

A los pocos días, a las 72 horas, a través de los medios de comunicación advertimos que, aparentemente -es lo que queremos aclarar- se había producido un cambio de criterio, en función de que tras el conflicto que se desató por esta misma razón el Directorio había resuelto llegar a un acuerdo con el sindicato del organismo que, de acuerdo a las versiones de prensa, consistiría en dejar sin efecto esa alternativa o, por lo menos, en mantenerla por un año, pero con el compromiso de que después de esa fecha se volvería al ámbito de la gestión pública y estatal y que además -esto también queremos confirmarlo- se estarían designando quinientos nuevos funcionarios públicos para atender este servicio en la órbita del propio servicio descentralizado, es decir, en la órbita de ANTEL. Todo esto está sujeto a confirmación. Me consta que la Presidenta de ANTEL después públicamente intentó hacer alguna aclaración, pero me parece que sería sano para todos, para el Parlamento, para la Comisión de Industria, Energía y Minería y creo que también para el propio Directorio de ANTEL venir a aclarar el alcance de eso. Creo que en todo lo demás no hay dudas. En esa oportunidad recibimos un informe muy completo, interesante e ilustrativo con relación a las distintas áreas que componen la competencia y la actividad de este organismo, pero es público y notorio, por otra parte, que en ese aspecto verdaderamente hubo un cambio o, por lo menos, se sucedieron una serie de circunstancias que desde la oposición nos llevan a dudas y nosotros queremos aclararlas. Ese es el planteamiento que queríamos formular, lógicamente, dando al Directorio de ANTEL, a la Comisión y a todos, los tiempos necesarios como para poder implementar esa comparecencia.

SEÑOR CLAVIJO.- En primer lugar, quiero defender y reivindicar el derecho que tenemos como Parlamento de convocar a un Directorio cuantas veces sea necesario. Pero no quiero dejar pasar la oportunidad de precisar algunas cuestiones.

La fundamentación del señor Diputado Pablo Abdala quizás se base en trascendidos de prensa que no corresponden al Directorio de ANTEL. He tenido la oportunidad de dialogar con integrantes del Directorio de ANTEL y haciéndome eco de la intervención que tuvo en Cámara le pregunté acerca de la situación en la que había tenido ese viraje o si lo había tenido. La propuesta de los "call centers" se sigue manteniendo con los mismos lineamientos que expresó el Directorio en la Comisión. La única variación que hubo y el único acuerdo a que se llegó con el gremio es que luego de un año de constituida la sociedad anónima se evaluaría el funcionamiento o se abriría un ámbito donde se analizaría junto con el gremio el funcionamiento de la empresa y los avances y modificaciones que habría que hacer. Los funcionarios van a ingresar a la sociedad anónima. Cien funcionarios pasarán en Comisión -aquellos que así lo decidan- a esa empresa y la única

variante fue la de la evaluación -que, por otro lado, me parece correcta- del funcionamiento de la empresa junto con los trabajadores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estoy de acuerdo con el señor Diputado Pablo Abdala en cuanto a que, como fueron trascendidos de prensa, yo quiero que el propio Directorio, de la misma manera que se presentó en un primer momento y nos hizo el esbozo de la forma en que se iban a manejar los "call centers", teniendo en cuenta trascendidos de prensa y que el Presidente del sindicato salió a mencionar que dentro de un año lo único que habían logrado y negociado era que esos funcionarios ingresaban como estatales, entonces, me parece bien recibir y tratar únicamente con la ingeniera Simon o con quien ella designe el tema de los "call centers", para que nos explique cuáles fueron los alcances de esa negociación, cómo se llevó a cabo, etcétera. Todavía recuerdo que el día en que concurrió el Directorio a esta Comisión, ANTEL estaba de paro específicamente por el tema de los "call centers". No voy a dudar de la palabra del señor Diputado Clavijo, quien sabe que no está en mi ánimo siquiera el menor esbozo de eso porque conozco la forma en la que trabajó en algunos temas específicos que podían dañar mucho no solo al Parlamento, sino al país todo. Sin perjuicio de ello, creo que no habría inconvenientes en invitar a la ingeniera Simon o a los directivos de ANTEL para que concurrieran a esta Comisión cuando lo crean conveniente y nos expliquen el alcance de la negociación.

SEÑOR CLAVIJO.- En ningún momento pasó por mi mente la no participación de los directivos de ANTEL. Creo que es saludable y que es necesario discutir en profundidad, asumiendo el rol que nos corresponde como integrantes del Poder Legislativo en cuanto al contralor del Poder Ejecutivo. Estoy totalmente de acuerdo en convocarlos.

SEÑOR PRESIDENTE.- No me cabe la menor duda, porque sus primeras palabras fueron exactamente esas.

SEÑORA GAUTHIER.- Me parece importante remarcar que la reunión se acote a ese tema porque, como suele sucedernos a los parlamentarios, hay otros asuntos que se van apilando, pero hay que respetar el tiempo de las personas.

SEÑOR CLAVIJO.- Me opongo a que solo se trate ese tema, porque me interesaría hablar sobre el ahorro que se va a hacer a partir de junio con el aporte patronal del 24,5%. En la reunión anterior, la Presidenta de ANTEL dijo que estaba evaluando la posibilidad de generalizar la llamada local a nivel nacional, por lo que nos podría informar en qué va a consistir la rebaja tarifaria.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, consideraríamos dos temas: el de los "call centers" y el de la rebaja tarifaria al resto del país, a partir de la rebaja de los impuestos desde el 1º de julio, a los efectos de saber si ya está definido el monto y si se va a llevar a cabo o no.

(Ingresa a Sala una delegación de la Federación de ANCAP)

——La Comisión tiene el agrado de recibir a una delegación de la Federación de ANCAP, integrada por la Presidenta, señora Mónica Castro; el Vicepresidente, señor Artigas González; el Secretario General, señor Juan Gómez; el señor Víctor Garaventa, y el señor Edison Raffaele.

Pedimos disculpas porque con anterioridad, debido a una solicitud que llegó a mi despacho, habíamos coordinado esta reunión, y tuvo que ser pospuesta. Estamos a entera disposición para escuchar el planteamiento.

SEÑOR GÓMEZ.- En primer lugar, quiero agradecer a la Comisión la posibilidad de que nuestro sindicato haga un intercambio con sus integrantes. Siempre es bueno intercambiar información. Además, para nosotros siempre ha sido muy importante -esa ha sido la historia de nuestro sindicato- proponer cosas. Estamos en esa dirección.

Como sindicato venimos a la Comisión a hablar específicamente de la industria del cemento pórtland en manos del Estado, de la ANCAP estatal.

Esta industria, en cualquier parte del mundo, tiene tres elementos clave para su desarrollo. En primer lugar, que haya materia prima, que son las calizas que están debajo del suelo. La calidad y la cantidad de las calizas es un elemento muy importante a la hora de hablar de emprendimientos productivos en el área cementera. El segundo elemento importante es la tecnología, y el tercer elemento clave para que se pueda desarrollar plenamente esta industria lo constituyen los mercados.

En el caso particular de Uruguay, materias primas para desarrollar esta industria hay de sobra, por suerte. Hay recursos naturales en varias partes de nuestro territorio; me refiero a Cerro Largo, Treinta y Tres, Lavalleja y Paysandú, por decir algunos lugares donde hay comprobación científica de que efectivamente tenemos reservas calcáreas, calizas, para desarrollar emprendimientos de estas características.

También es necesario actualizarse desde el punto de vista tecnológico y desarrollar inversiones para sostener diferentes emprendimientos, cuestión que en el caso de ANCAP no se ha realizado por diferentes motivos durante muchísimos años.

Por último, tener acceso a los mercados es muy importante, ya que uno puede colocar el producto. Si bien es cierto que el mercado interno es muy importante, diría básico para el desarrollo de este emprendimiento, también es bueno saber que se dispone de otros territorios. Me atrevo a decir que los más cercanos desde el punto de vista geográfico son los mejores.

Esos son los tres elementos clave a la hora de hablar de desarrollo en una industria de estas características.

Nosotros, como sindicato, creemos que el Estado puede ser eficiente para desarrollar emprendimientos de estas características, sobre todo pensando en el usuario. Estamos convencidos de que si estos tres elementos se combinan y complementan entre sí, van a ser fundamentales para cumplir con un sueño que tenemos -creo que no es un sueño, porque es perfectamente realizable-, que es que bajen los precios al consumidor.

Ese para nosotros es el elemento clave que queríamos mencionar.

¿Cuál es la situación actual de la industria estatal? ANCAP cuenta con dos plantas, una está ubicada en la ciudad de Minas, en el departamento de Lavalleja y otra en la ciudad de Paysandú. A su vez, tenemos una planta de distribución y almacenaje en Manga, en el departamento de Montevideo.

Bueno es decir que ANCAP ingresa en este mercado -que ya no era monopólico- como un actor más, y lo hace, como decíamos al comienzo, para poder asegurar inversiones públicas y, a su vez, tener un precio razonable para los consumidores, que permita desarrollar distintos emprendimientos.

Pero lo cierto es que la última inversión que se hizo en la planta de Minas fue en el año 1963, que fue cuando se colocó su segundo horno. Desde esa fecha hasta ahora -estamos hablando de cuarenta y cuatro años- no se han hecho inversiones. Entonces, tenemos una planta absolutamente obsoleta que funciona gracias, fundamentalmente, a la labor de los trabajadores, que hacen que se pueda seguir produciendo. Además, esa planta trabaja a un ritmo infernal para el estado en que se encuentra.

Los emprendimientos en Paysandú son un poco más nuevos, pero también deben modificarse sustancialmente para desarrollar nuevas cosas. Lo que sucedió en Paysandú, a diferencia de lo que se hizo en Minas, fue que se realizó un cambio en la matriz energética a partir del año 2000 con el ingreso del gas natural, pero ello también ha sido discontinuo, producto de la situación que mantenemos con Argentina. De todos modos, es un cambio porque la energía juega un papel clave para emprendimientos de este tipo. El peso que tiene la energía en el costo final de los productos es determinante para poder desarrollar estas cosas.

En síntesis, tenemos una planta en Paysandú con dos hornos que produce 270.000 toneladas anuales, en la que en el año 2000 se realizaron inversiones en la matriz energética. Además, debemos mencionar un detalle que no es menor, y es que en 2001 llegó un equipamiento que permite a la fábrica aumentar su capacidad de producción en 60.000 toneladas, pero está sin colocar; desde el año 2001 está metido en contenedores en la planta de Manga. Reitero que con esta ampliación podríamos mejorar la capacidad de producción de la planta de Paysandú en 60.000 toneladas, lo cual no es menor.

Por otra parte, la capacidad de producción de la planta de Minas es un poco menor, es de 240.000 toneladas. Globalmente ANCAP actualmente tiene 510.000 toneladas, con posibilidades de producir más. Como dije, la

última inversión realizada fue en el año 1963. La diferencia en Minas radica en trabajar con "fuel oil" y con mezcla con cáscara de arroz. Este es un elemento a tener en cuenta -además de la distancia de la otra planta de ANCAP- al pensar en los costos; los costos en Minas son mucho más importantes que en Paysandú, producto de esa situación energética.

Asimismo, tenemos datos actuales -a los que accedió el sindicato- sobre la participación en el mercado. En el mercado interno ANCAP está en aproximadamente 47%, la CUCPSA, la cementera de Artigas, está en un 46% y en un 7% la CNC, que es la Compañía Nacional de Cemento de Pan de Azúcar. Entonces, ANCAP, a pesar de la situación, sigue liderando en el mercado interno, aunque también debemos decir que disminuyó su participación con respecto a años anteriores, en que llegó a tener el 52% o el 54% con las dos grandes fábricas funcionando.

En cuanto a los elementos clave para el desarrollo de la industria, está claro que las reservas son algo fundamental. Por los datos que hemos obtenido, al ritmo de la producción actual y la que se está proyectando, hay reservas calcáreas para centenares de años. Como decíamos al principio, la cantidad es una cuestión clave y, en este caso, a ello se le suma la calidad de nuestras reservas, comparadas con las de la región. Estas reservas se encuentran en los lugares mencionados pero, básicamente, en Paysandú y Treinta y Tres, que es donde está la mayor cantidad de reserva probada para cualquier tipo de los emprendimientos que estamos mencionando.

Las calizas es otro elemento muy importante. A veces se dice que no tienen valor, pero las calizas tienen un valor. En la página de la DINAMIGE se dice que la tonelada de caliza tiene un valor de alrededor de US$ 3,50. Cuando hagamos cuentas de algunos de los emprendimientos o de los modelos de desarrollo que se están planteando vamos a ver por qué tiene importancia que de por sí la piedra tenga un valor, porque eso determina ciertas cosas. El otro elemento clave con respecto a las reservas es quién tiene las denuncias hechas en nuestro país. El Estado es el que mayoritariamente tiene las denuncias en nuestro territorio, aunque la cementera más importante de Brasil tiene denuncias realizadas en nuestro territorio. Con denuncias nos referimos a permisos de reserva de territorio para determinados emprendimientos. Entonces, como dije, el Estado es el que tiene la mayor cantidad de territorio denunciado para el desarrollo de esta industria. O sea que es necesario tener en cuenta este elemento porque hay plazos para desarrollar emprendimientos. En cuanto a la explotación -que es la producción propiamente dicha- hay que tener claro que el Estado tiene reservas muy importantes en determinados lugares para llevar a cabo emprendimientos de estas características.

Con respecto al desarrollo de la industria, actualmente hay más de una propuesta para su uso. Una de ellas tiene más de dos años de trabajo previo, y es la que se está trabajando desde el año 2005 con Venezuela, con Pedevesa, que es la empresa estatal. ANCAP tiene una sociedad comercial desde el año 1998 que se vence en diciembre de 2008; este dato lo confirmamos hace un rato. Se trata de un acuerdo a diez años y el objetivo central de esa sociedad es la exportación a Argentina. En ese sentido, había determinados planes para la colocación de nuestros productos en Argentina: 120.000 toneladas el primer año, 140.000 toneladas el segundo y así sucesivamente. Ese era el objetivo central y el otro era mantener el liderazgo en el mercado interno. Reitero que me estoy refiriendo a la sociedad comercial que se formó en el año 1998. Esta sociedad es muy peculiar, porque si bien ANCAP tiene la mayoría accionaria, el 55%, y el 45% Loma Negra, hoy Camargo Correa -hay que aclarar esto porque Loma Negra fue adquirida por esta empresa-, a la hora de tomar decisiones ANCAP es minoría porque en el Directorio la relación es inversa: Cementos del Plata tiene tres Directores y ANCAP dos, elemento que no es menor. Por lo tanto, la gestión está en manos de Camargo Correa.

La evaluación que ha hecho la Federación ANCAP de esta sociedad a lo largo de estos ocho años es, realmente, negativa. Nosotros hemos hecho un estudio riguroso de esta situación y consideramos que no se cumplió con el plan de negocios. Por ejemplo, no se habla de la crisis de 2001 en Argentina, cuestiones que determinaron que no se pudiera llegar a los niveles que estaban planteados de tantas toneladas un año y tantas el otro. El plan de negocios no implicaba solo la exportación a Argentina; también incluía inversiones que no se desarrollaron y asesoramientos técnicos para este tipo de emprendimiento que, en nuestra opinión, tampoco fueron importantes; al contrario, fueron asesoramientos muy pobres y no colaboraron en el desarrollo de la industria.

Además, se bajó la participación en el mercado local. Previo a esta situación ANCAP tenía más del 50% en el mercado y después pasó lo que pasó. También es cierto que antes de que se hiciera la sociedad ANCAP no perdía y desde que se hizo empezó perder y a dar déficit en la industria del cemento. Por tanto, se dio ese resultado negativo de la sociedad.

¿Cuáles son para nosotros las soluciones? Está bueno denunciar todo y decir las cosas como son, pero es importante plantear alternativas cuando las hay. Una alternativa sería decir: "Cerremos". Nosotros creemos que se debe hacer todo lo contrario a cerrar las cortinas.

En primer lugar, como un paso que después debe tener otros complementos están las inversiones mínimas para Paysandú y Minas y el cambio de la matriz energética. Después vamos a explicar esto último, pero las inversiones mínimas se refieren a la colocación de los filtros, la ampliación de los hornos de Paysandú, la realización de determinadas modernizaciones y mejoras que ya estaban resueltas. No estamos hablando de cosas que no se hayan resuelto; creo que en 1998, en la Junta Departamental de Lavalleja se realizaron los compromisos para hacer estas inversiones pero nunca se llevaron a la práctica.

¿Por qué hay que cambiar la matriz energética? Porque influye muchísimo en el precio final y nosotros creemos que, además del control de los recursos naturales, que es clave para el Estado y además de insertarnos en la región, el punto clave es el consumidor, el usuario, la persona, la empresa o lo que sea. Se debe bajar el precio al consumidor y una de las claves para ello -hay varias- es mejorar los precios de los energéticos que se utilizan para el desarrollo de esta industria, que pesan alrededor de la tercera parte. Por tanto hay que ver qué energéticos se utilizan para desarrollar esta industria. Básicamente se ha utilizado el "fuel oil", que es muy caro fruto del precio del petróleo, y ANCAP se lo vende a sí misma al mismo precio que a cualquier hijo de vecino; por tanto, el precio del "fuel oil" es caro. Le siguen en el orden en menor precio el gas natural y luego el carbón de coque. En los emprendimientos que se está planteando ahora realizar está incluida la posibilidad de la utilización del carbón de coque como matriz energética. Por lo tanto, si estamos hablando de que de US$ 27 pasaríamos a alrededor de US$ 11 usando gas natural -me refiero al costo de la energía solamente por tonelada- y con el carbón de coque bajaríamos a US$ 2; o sea que la rebaja sería sustanciosa para esta industria si se realizaran las inversiones necesarias y se cambiara la matriz energética. Es un tema clave.

Obviamente, hoy Minas es mucho más caro que Paysandú para producir. En Paysandú tenemos la dificultad de que cuando nos cierran el chorro en Argentina no tenemos gas natural, y está todo ese lío. La energía es un elemento clave a desarrollar.

Nosotros decimos como sindicato que primero hay que hacer estas inversiones mínimas para empezar a pararnos en la cancha.

El otro elemento clave para bajar el precio es la escala de la inversión, además de cómo mejoramos desde el punto de vista tecnológico y nos actualizamos. Se habla de que para tener costos de precio mundiales -creo que se dice así- la energía es un elemento clave y el otro es la escala de la fábrica. El sindicato está de acuerdo con la construcción -segunda cosa complementaria de la reconversión de las plantas actuales- de una gran fábrica en el territorio uruguayo con esas características: gran escala, mucha producción, mejora tecnológica.

Acá es donde viene el problema, porque efectivamente hay dos propuestas para el desarrollo de esta segunda parte de la película, que es la construcción de una nueva fábrica. Hay dos modelos que han sido planteados últimamente; consideramos que son contrapuestos y excluyentes, y nos vamos a referir brevemente a ellos. Hay una propuesta de PEDEVESA que decíamos que desde hace dos años se viene trabajando con ANCAP. Esto tuvo su inicio por mayo de 2005, pero en realidad su primer vínculo negociador fue en la Macro Rueda de Negocios de julio de 2005 en Caracas, Venezuela. Esa es una propuesta: ANCAP-PEDEVESA, dos empresas estatales para un acuerdo comercial sobre la base de lo que hablábamos de la construcción de una fábrica grande en el país. El otro gran proyecto, que fue anunciado hace pocos días y fue muy publicitado en la prensa, está planteado por la cementera trasnacional Camargo Correa de Brasil. ¿Por qué decimos que son contrapuestos y excluyentes? Vamos a explicar cómo es cada una de las propuestas, para después darnos cuenta de por qué el sindicato llega a esa conclusión.

La propuesta de PEDEVESA-ANCAP es una planta clinkerizadora, o sea un horno para producir el clinker, que es la piedrita semielaborada que después termina en el polvillo que es el cemento pórtland. La idea es

construir una fábrica con una capacidad de 1:200.000 toneladas, hacerla en las Canteras de Queguay, en Paysandú, con una inversión de alrededor de US$ 200:000.000. Incluye una planta para petcoke, para pulverizar el carbón de coque, etcétera. La inversión estatal se haría a través del BANDES, que es el Banco de Venezuela, con un préstamo blando a veinte años, con cinco años de gracia.

La consultora contratada por ANCAP ya ha considerado que este préstamo es perfectamente pagable, o sea, que el proyecto se autosustentaría. No tendrían que ponerse recursos de otro lado para ir pagando un préstamo de estas características: lo pagaría el negocio que se armaría; lo pagaría el negocio de las 1:200.000 toneladas con 500.000 toneladas de clinker que se irían para Venezuela para emprendimientos que se llevarían a cabo allá, por las dificultades que tiene Venezuela para adquirir ese elemento. También se pagaría en forma complementaria con la posibilidad de vender en el mercado regional, fundamentalmente al Gran Buenos Aires, y en el mercado interno, porque suponemos que la reactivación económica va a seguir en la región. Además, si construimos una fábrica a gran escala y mejoramos la energía vamos a bajar el precio al consumidor y eso será un elemento clave para consumir el cemento. Siempre se ha dicho que el consumo per cápita de cemento es clave a la hora de evaluar la situación del país. Por lo que se ve, evidentemente hay una reactivación y es factible un negocio de estas características.

La propiedad de este emprendimiento sería ciento por ciento de ANCAP; nos parece que es muy importante decirlo. PEDEVESA asegura la compra del clinker y suministraría el carbón de coque necesario para utilizarlo como matriz energética en el emprendimiento. Naturalmente que lo vendería y ANCAP le vendería el clinker.

La gestión del emprendimiento estaría absolutamente en manos de ANCAP. Los negocios, las exportaciones también estarían en manos de ANCAP y el control de los recursos naturales lo tendría el Estado a través del ente.

La otra propuesta en danza es la de Camargo Correa, que fue realizada en febrero de 2006. Esa es la que está, porque es la que apareció en la prensa y es la que se trasmitió al Ministro Lepra y a los Directores y Gerentes de ANCAP. Se trata de una planta clinkerizadora similar a la planteada en el otro proyecto, que en una primera etapa sería de 500.000 toneladas y luego pasaría a ser de 1:000.000 de toneladas. La inversión de alrededor de US$ 130:000.000 sería de Camargo Correa y para hacer este negocio ANCAP tendría que colocar 70:000.000 de toneladas de piedra caliza. La fábrica se ubicaría también en Paysandú y la peculiaridad de esta sociedad es que sería 80% de Camargo Correa y 20% sería la participación de ANCAP en el emprendimiento; esto es así por lo menos en la primera propuesta que presentó Camargo Correa.

Al principio hablábamos del valor de la piedra caliza, que -repito- está en la página "web" de DINAMIGE. El valor por tonelada de piedra caliza es de US$ 3,50. Si ANCAP va a participar con el 20% en este emprendimiento -con el 80% lo hará Camargo Correa-, y se pide que invierta 70:000.000 de toneladas de piedra caliza para realizar los emprendimientos, a nosotros las cuentas no nos cierran: 70.000.000 de toneladas a US$ 3,50, que es el precio que tiene DINAMIGE, nos da US$ 245:000.000. O sea que el aporte -no real- que ANCAP estaría haciendo a este negocio sería de US$ 245:000.000. A su vez, Camargo Correa dice que ellos ponen US$ 130:000.000 para construir la fábrica; entonces, las cuentas no nos cierran por ningún lado, porque si ellos tienen un 80% y ponen US$ 130:000.000, y ANCAP tiene un 20%, otra sería la participación desde el punto de vista monetario. Además, la gestión sería únicamente de Camargo Correa; se trataría de una empresa mixta amparada en el derecho privado y el objetivo de esa sociedad sería básicamente la exportación a la Argentina. Así fue anunciado: 500.000 toneladas para colocar en el mercado del Gran Buenos Aires, etcétera. O sea que tendríamos el mismo socio que ANCAP tiene actualmente en Cementos del Plata y el mismo objetivo que persigue la sociedad que actualmente tiene ANCAP con Camargo Correa en Cementos del Plata. En nuestra opinión, uno de los grandes objetivos de esa sociedad, que ojalá se termine en diciembre de 2008, era la exportación a Argentina.

Comparemos, entonces, lo que son las dos propuestas. Camargo Correa: propiedad 80% privada y 20% estatal; gestión a cargo de Camargo Correa; sociedad amparada por el derecho privado; capacidad de producción podría llegar a 1:000.000 de toneladas anuales. El otro caso: ANCAP, propiedad 100%; gestión de ANCAP amparada por derecho público; capacidad de producción de 1:200.000 toneladas. En principio, lo de Camargo Correa sería mercado externo; el acuerdo comercial con PEDEVESA sería para el mercado interno y el mercado externo. En el proyecto de Camargo Correa no tienen cabida las plantas de ANCAP, por lo tanto cerrarían las plantas que esta actualmente tiene. En el otro emprendimiento está planteada su

reconversión, particularmente la de la planta de Minas que es la que se vería más afectada, en áreas similares a las cuales está actuando, donde se podrían desarrollar distintas cuestiones, como hormigón armado, fábrica de adoquines, etcétera, es decir, determinados emprendimientos de reconversión de la fábrica actual, una vez que el gran proyecto esté funcionando.

En el caso de Camargo Correa, el mercado interno quedaría en manos de los privados y en el otro se conservaría el mercado interno; en nuestra opinión, no solo se conservaría sino que crecería, porque aumentaría la demanda si logramos esa fábrica de gran escala, con mejora energética y precio al consumidor más bajo. ¿Por qué el mercado interno quedaría en manos del sector privado? Es muy sencillo: si esa fuera la propuesta de Camargo Correa, quedaría en manos del sector privado porque nuestras fábricas no se modernizarían y la que tendría una fábrica con su gestión, con el 80% de sus acciones, sería Camargo Correa y, por lo tanto, el precio que tendría, aunque al principio el negocio fuera para Argentina, sería muy pero muy inferior al precio que pudiera ofrecer ANCAP al consumidor. Entonces, a corto plazo, el destino de nuestras plantas y el de nuestra producción estaría totalmente cerrado.

Por lo tanto, consideramos contradictorio que se puedan desarrollar simultáneamente las dos propuestas: la de Camargo Correa y la que propone la estatal PEDEVESA con ANCAP.

En primer lugar, porque hay un tema de capacidad de producción de pórtland de más de 2:000.000 de toneladas anuales sin mercado asegurado, lo que llevaría a tener una capacidad ociosa, que lo único que haría sería aumentar los costos fijos. Por lo tanto, empezaríamos otra vez a perder, como se ha perdido durante mucho tiempo y, en consecuencia, el precio al consumidor tampoco se bajaría.

En segundo término, si se consideraran ambas propuestas por igual, ANCAP estaría participando en las dos, es decir, competiría con sí misma en las exportaciones de cemento pórtland, por un lado en la sociedad que actualmente tiene con Cementos del Plata y, por otro, con esta nueva sociedad que haría con Camargo Correa. Nosotros entendemos que Uruguay tiene que optar entre uno y otro emprendimiento; esa es la posición que tenemos como sindicato.

Creemos que, en realidad, es muy importante que el Estado juegue un papel clave en esto. Estamos hablando de recursos naturales agotables y, por lo tanto, de su buen uso, de su buena racionalización, también dependen las nuevas generaciones.

En este caso, en la propuesta de Camargo Correa esta se quedaría con nuestras calizas y con la gestión de todo el negocio, por lo tanto, no tendríamos posibilidades de control. Con PEDEVESA gestionaría Uruguay, ANCAP, sus propios recursos y aseguraríamos la colocación de la mitad de esa producción en Venezuela, lo que no es menor; estamos hablando de un acuerdo de por lo menos a veinte años. A su vez, otro elemento que para nosotros es fundamental es el flete. Obviamente, el tema del flete es fundamental para desarrollar esto, porque el cemento es muy pesado, y no porque en sí sea un elemento pesado sino porque hay que llevárselo y para ello se necesita navegación. Nosotros conocemos un proyecto sobre un barco que se arrendaría primero para, precisamente, servir de circulación entre Uruguay y Venezuela. Esto permitiría no solo llevar el clinker para Venezuela y que venga el carbón de coque para los emprendimientos que nosotros necesitamos, sino que, por las características de ese barco, llamado multipropósito o algo así, permitiría llevarse otras producciones de nuestro país que podrían ser requeridas en Venezuela, un país importante en población. Me refiero a que se podrían llevar productos frescos, etcétera, y determinados emprendimientos que se desarrollen en el país. Como el flete es muy importante, nos parece que sería necesario analizar con mucha mayor rigurosidad las posibilidades de multiplicidad de negocios que se nos abrirían con una situación de estas características.

En principio, con Camargo Correa solo se mejorarían los precios para las exportaciones; no se podría desarrollar la industria en el mercado interno. Con PEDEVESA y esa nueva planta se podrían bajar los precios y el cemento al usuario, al consumidor, y ese nos parece un elemento también muy interesante.

La conclusión es que se necesita inversión. Como decíamos al principio, si falta una de las tres patas que mencionábamos, si falta la caliza, si falta la inversión o si falta el mercado, no hay negocio del cemento. Se necesitan inversiones. Hay que arrancar por lo básico, por las que no se hicieron durante este período. Las reservas de caliza necesitan un plan de explotación. Por lo que yo decía de los tiempos, el Estado es el que mayoritariamente tiene permiso para llevar a cabo todo el proceso. Hay que asegurar una explotación sustentable, racional, cuidando el mantenimiento de las reservas para futuras generaciones y preservando la

propiedad estatal de los recursos naturales. Con estos criterios que planteamos, debemos asumir posturas y definiciones razonables. Se necesita invertir para la industria del pórtland. El Estado lo puede hacer y tiene propuestas favorables de financiación como las que acabamos de mencionar.

Para las ventas, tanto en el mercado interno como al exterior, ANCAP tiene la experiencia del negocio y el personal para llevarlo adelante, lo que tampoco es una cuestión menor. ANCAP tiene gente capacitada como para desarrollar emprendimientos de estas características.

Para nosotros estas son las conclusiones. Los uruguayos nos vamos a tener que expedir sobre estas cosas en un corto plazo.

Nuevamente, quiero agradecer la posibilidad que nos brinda esta Comisión para poder exponer. Estamos a las órdenes para contestar las preguntas o las consultas que los señores Diputados entiendan necesario realizar.

SEÑOR DELGADO.- Quiero saludar a los invitados, a la Federación de ANCAP que hoy nos visita, y excusarme por haber llegado tarde por un problema personal. Para ser absolutamente honestos, este es un tema que nos interesa. Más allá de informaciones de prensa, algunas consultas, visitas que hemos hecho a la planta de ANCAP de Minas y también a una planta privada en el departamento de Lavalleja donde la Comisión empezó a entrar en este tema por la vía o vinculado también a todo lo que tiene que ver con la minería, este es un tema de competencia de esta Comisión y, en definitiva, las reservas de caliza son eso. Si es verdad lo que aparece por ahí, Uruguay tiene una de las reservas de caliza más importantes de la región y quizás una de las mejores del mundo en calidad

Teníamos datos de que todo el proceso de producción de la línea de negocios Cemento Pórtland en ANCAP venía siendo deficitaria desde hacía ya bastante tiempo. No voy a entrar en las razones por las cuales se venía dando un déficit que creo que venía creciendo, y les quería preguntar si es verdad que se mantiene entre US$ 3:800.000 y US$ 4:000.000 o si la cifra que manejan ustedes es otra.

La segunda pregunta tiene que ver con la propuesta que tienen ustedes. Por ahora -hasta donde tenemos entendido- son aproximaciones, propuestas que se tiran arriba de la mesa. Ustedes mencionaron que algunas de las propuestas ya tienen casi dos años de vigencia. Sin embargo, todavía no hay definiciones por parte del Directorio de ANCAP ni del Ministerio de Industria, Energía y Minería. En reuniones que seguramente han tenido con ellos, ¿saben cuál es la posición que en este caso el Poder Ejecutivo a través de los Directorios del organismo ha manifestado al respecto? ¿Cuáles son las prospecciones de negocio que están haciendo? ¿Lo están haciendo con un paquete global o están separando Paysandú de Lavalleja? Estas son algunas de las preguntas que queríamos hacerles. Seguramente, después las trasladaremos al otro organismo, que es la otra pata del negocio y que, en definitiva, es el que toma la decisión.

SEÑOR LONGO FONSALÍAS.- Llegamos un poco tarde porque estábamos en otra reunión, por lo que pedimos disculpas.

A mí me parece que hay algo que es importantísimo en cuanto a las calizas, que es el tema de la comercialización, para poder llegar a mercados que, en última instancia, van a generar ingresos al país. De la exposición realizada, me surge meridianamente claro la conveniencia, de acuerdo al sindicato, del acuerdo con PEDEVESA.

En la misma dirección del señor Diputado Delgado, me interesaba saber si se podría aclarar más el tema de las pérdidas que tiene ANCAP en el acuerdo con Camargo Correa. Quisiera saber qué conversaciones han tenido con el Directorio y qué informaciones les han hecho llegar -independientemente de los contactos que nosotros podamos hacer-, ante las versiones de prensa que hablan acerca de la posibilidad de que Camargo Correa también esté entrando a trabajar en el tema en Paysandú.

SEÑOR CLAVIJO.- En primer lugar, un fuerte saludo a los compañeros, a quienes nos une mucha historia y lazos afectivos que, sin lugar a dudas, no se van a desatar muy fácilmente en el tiempo.

El fin de semana anterior, en Venezuela se desarrolló un encuentro sobre el tema energético. Quisiera que la voz oficial de quienes han participado en dicho encuentro colectivice la información. El Ministro de Minería

e Industria de Venezuela se reunió con el Directorio de ANCAP -según trascendió- y habría un 98% o un 99% de probabilidades de que el proyecto PEDEVESA fuera realizable, tal como lo describieron.

En abril del año pasado la Comisión de Industria, Energía y Minería recibió al Directorio de ANCAP para analizar el tema del pórtland, la situación de la planta de Minas y de Paysandú, y fueron muy elocuentes en plantear la necesidad de hacer las inversiones que durante tantos años estuvieron necesitando las dos plantas. El compromiso que asumieron ante esta Comisión fue el de realizar las inversiones en la matriz energética y la vía de Minas, con cifras monetarias que hablaban de US$ 13:000.000 en la puesta a punto de la fábrica.

Coincido totalmente con ustedes en que los dos proyectos son excluyentes, en que no hay cabida en el mercado para los dos. Me llama poderosamente la atención que la propuesta de Camargo Correa sea para la exportación a Argentina, cuando la excusa que se ha esgrimido por parte de Loma Negra para la exportación de pórtland a Argentina es lo saturado de la plaza y que hoy Camargo Correa es propietaria de Loma Negra. La saturación de la plaza en Argentina ha hecho inviable durante estos ocho años cumplir con las trescientas mil toneladas anuales.

Sobre el tema de la sociedad con Loma Negra -ahí nace Cementos del Plata-, sin lugar a dudas no hay que esperar hasta 2008 para que caiga, porque esa sociedad o el Estado y los socios no cumplieron con ninguna de sus obligaciones.

Quería puntualizar esas cuestiones que son preocupantes y espero a la brevedad poder transmitir al gremio la posición del Directorio de ANCAP y las gestiones que realizó en Venezuela.

SEÑORA PEÑA HERNÁNDEZ.- Voy a tratar de ser lo más breve posible. Cuando uno más quiere estar, más se complican las cosas. Así que les pido disculpas por no haber estado presente en la presentación que hicieron sobre un tema que me interesa muchísimo.

Voy a leer atentamente la versión taquigráfica de esta sesión para poder valorar todo lo que han planteado aquí. También me gustaría quedarme con algún teléfono porque me van a surgir dudas y querría hablarlas con ustedes.

Hay una realidad actual que todos estamos sintiendo y que a nivel del comercio internacional se sabe que es muy real -valga la redundancia- y es que China está consumiendo todo el hierro que existe en el mundo para hacer autos, por el gran consumismo que hay. Eso lleva a que el valor del pórtland sea muy importante en esta realidad actual de la economía mundial. El pórtland vale mucho y se consume mucho por la sustitución del hierro en la construcción, así que nosotros debemos defender a capa y espada la producción que tenemos.

Hay un planteamiento del Directorio de ANCAP para poner dinero en las plantas a efectos de que funcionen. Nosotros conversamos con el señor Diputado Clavijo -que es de nuestra ciudad- y estuvimos de acuerdo con convocar a una mesa para hablar sobre la producción de pórtland en Lavalleja, integrada por el Directorio de ANCAP, por ustedes especialmente, por el Intendente y por representantes de la planta de pórtland de la ciudad -CUCPSA-, que también puede ser otra arma de trabajo, porque queremos que ANCAP Minas se reflote y venda mucho. También tiene mucha importancia el nuevo surgimiento del cemento pórtland de Treinta y Tres. Queremos saber cuál va a ser el destino que se va a dar a cada una de estas plantas, teniendo en cuenta lo que vale el pórtland en la actualidad.

Creo que hay muchas cosas para trabajar. Desde ya me pongo a disposición para que esta mesa del cemento pórtland se lleve a cabo, porque me parece muy interesante. Hablé con el Directorio y en relación a Minas me dijo que conviene ver cómo se dilucidan los problemas que hay en Paysandú, previo a hablar de Lavalleja, para no entreverar las aguas. Así que es un tema nacional, por lo que sería bueno que entre todos lográramos sentarnos a conversar acerca de esto. Reitero que posteriormente a la lectura de la versión taquigráfica del día de hoy, quisiera comunicarme con ustedes.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿A cuánto asciende el monto de inversión? Muchas veces se mencionó la inversión, pero no el monto que se está necesitando. ¿Tienen calculada la productividad? Estoy de acuerdo en que va a ser mayor, debido a la nueva tecnología, pero vamos a lograr inversiones siempre que esa ecuación sea favorable. Actualmente, ¿dónde estamos situados? ¿Qué necesitamos? ¿Cuánto es

el personal -me refiero al no administrativo, aunque tiene que ver con las producciones- de piso, de planta?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Respondiendo al señor Diputado Delgado sobre las pérdidas de la División Pórtland, quiero decir que los datos que tiene son reales. Las pérdidas se empiezan a producir a partir del año 1999, al cumplirse el sexto mes de la asociación ANCAP-Loma Negra, conformándose la empresa Cementos del Plata. Al sexto mes se empiezan a generar las primeras pérdidas de la División Pórtland por un monto de US$ 800.000 en el primer semestre. Eso se ha mantenido, aunque ha habido alguna pequeña baja. Habíamos tenido casi US$ 6:000.000 de pérdida en la División. En 2006, tuvimos US$ 4:700.000 de pérdida. Recalcamos que por concepto de asociación, a Camargo Correa se le pagan US$ 2:000.000. Es decir que de los US$ 4:000.000 de pérdida, US$ 2:000.000 se los lleva la sociedad. ANCAP paga a Loma Negra el 8% de comisión por cada tonelada o bolsa de cemento que venda. Como ANCAP es 55% propiedad de la sociedad y debido a la proporcionalidad en los gastos de funcionamiento -el salario es una cuestión menor-, debe poner el 55%, lo que agrega los otros US$ 2:000.000, casi US$ 3:000.000. Esto es producto de las ineficiencias por las no inversiones. Producimos a un costo muy alto. Por eso, las inversiones son muy importantes.

En cuanto a la pregunta del señor Diputado Longo Fonsalías relativa a las confirmaciones de negocios, debo decir que la última reunión que mantuvimos con el Directorio fue el viernes pasado y nos manifestó que había intención de hacer negocios, pero que no hay nada concreto firmado. Lo que hay firmado, tanto con PEDEVESA como con Camargo Correa, en distintas épocas en el tiempo, son cartas de intención de negocios. Se ha avanzado más en lo de PEDEVESA -porque hay negociaciones políticas que se están llevando adelante-, pero oficialmente no hay confirmación de nada.

SEÑOR DELGADO.- Cuando hace poco vino el Ministro de Industria brasileño, se habló mucho de este tema. Dijo que la empresa Camargo Correa había firmado un memorándum de entendimiento -no sé bien el término que utilizó- sobre la posibilidad de invertir, en acuerdo con ANCAP, en el negocio de plantas de cemento. ¿Eso también lo informó el Directorio?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Sí se ha informado. No tenemos conocimiento de qué es lo que se firmó, pero sí tenemos la versión de parte del Directorio de que se firmó una carta de intención e intereses, en donde se expresan los intereses de Camargo Correa -es decir, qué es lo que pretende hacer de ese futuro emprendimiento si se concreta- y las intenciones de ANCAP. De lo que no tenemos conocimiento es del texto, porque no accedemos a esas cuestiones.

En cuanto al tema de las inversiones, que es muy importante para los legisladores -lo que nos reconforta- y para el sindicato, hay dos etapas. Para la planta Minas, que es la más vieja que tenemos, las inversiones están suspendidas por resolución de Directorio. Esa es la presentación oficial que ha hecho el Directorio al sindicato. Ha ido a Minas a explicarles a los trabajadores que las inversiones para la planta están suspendidas, con la excepción de la colocación de los filtros.

Por otro lado, las inversiones puente que están en los contenedores de Manga y Paysandú se están llevando adelante. Se llamó a licitación, una empresa ganó y se están haciendo los trabajos previos, que es la ampliación del horno dos en 60.000 toneladas y alguna mejora en el sacado o expedición, mediante pequeñas inversiones en la planta de Manga, que es la boca de salida de la División. Se trata de equipos que están comprados desde hace muchos años; eso sí se lleva adelante. Pero queremos ser claros que las inversiones en la planta de Minas están en suspenso con la excepción de la colocación de los filtros. Reitero: el Directorio no solo nos lo manifestó al sindicato, sino que también reunió a los trabajadores y les planteo esta situación, que cayó como un balde de agua fría.

En cuanto al compromiso de las inversiones, mencionado por el señor Diputado Clavijo, el 12 de mayo del año pasado el Directorio de ANCAP resolvió hacer lo que se denomina inversiones puente para Minas y Paysandú. Estas inversiones tienen un monto total de US$ 3:000.000.

SEÑOR DELGADO.- ¿Qué son las inversiones puente?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Inversiones puente se le dice, hablando en criollo, para poder seguir subsistiendo. Es como cuando se tiene un auto y se lo mejora un poco para que siga funcionando; pero eso no es lo que necesitamos. En estas inversiones está incluido, fundamentalmente, el cambio de la matriz energética, que en Minas pesa y muchísimo más que en otras plantas, no solo por el consumo de "fuel oil" pesado -que lo pagamos como cualquier hijo de vecino porque, lógicamente, ANCAP no se vende internamente el producto más barato-, sino también por las dificultades que se avecinan, ya que el otro elemento que consumimos es la cáscara de arroz. Los arroceros ya nos han anunciado que nos venderán cáscara de arroz para quemar en los hornos por un máximo de un año, después la utilizarán para autoconsumo en el proyecto arrocero energético.

Como dije, el 12 de mayo el Directorio resolvió llevar adelante esas inversiones y nosotros como sindicato hasta sacamos un comunicado público apoyando la iniciativa -al fin hacen algo en este proceso-, pero seguimos reclamando, porque nos preocupa la situación de la planta de Minas; eso no se puede seguir postergando. La planta de Minas es un museo; es digno de ver cómo se mantiene esa planta produciendo cemento, y de tan buena calidad -esto es por las calizas- en las condiciones en que está. Tal como reza el dicho criollo, la planta de Minas se ata con alambre.

Por otro lado, también debemos referirnos a una situación que ha estado muy cuestionada, y es el tema de la materia prima en Minas. Con la actual producción utilizamos materia prima no solo de la cantera La Plata -que está allí-, sino también de yacimientos de Pan de Azúcar y de muelles de Aiguá, y juntando los tres yacimientos tenemos materia prima para cincuenta años más. Esta es una información confirmada por geólogos; no es algo que hayamos sacado de la prensa, sino que se trata de información muy concreta y técnicamente demostrada. Esto lleva a fundamentar que hay que hacer inversiones en la planta de Minas. Además, hay que tener en cuenta el aspecto social. En la División Pórtland estamos directamente afectados trescientos setenta y dos funcionarios públicos; asimismo, hay trescientos trabajadores tercerizados que cumplen la misma función. Después tenemos los servicios conexos, ya sea el gomero que tiene una gomería para arreglar los camiones, como los mecánicos externos; esta actividad es un gran generador de trabajo.

También tenemos que ser muy claros que ante las inversiones necesarias para una nueva fábrica las plantillas de personal se reducen. Pero hoy tenemos un déficit de funcionarios muy grande. El Directorio, por medio de una Resolución, ofreció un incentivo para el retiro a los funcionarios de 58 años. Entonces, se han ido de las plantas de pórtland, fundamentalmente en Paysandú, dieciséis compañeros del personal de producción, de una plantilla de cuarenta, afectada directamente al corazón de la producción. Entonces, tenemos un gran déficit de personal, porque no ha entrado nadie, lo cual es un problema. El funcionario de producción se forma dentro de la fábrica; entra como operario de tercera y se va formando hasta llegar a hornero operario de primera. Esto no se aprende en la facultad, lamentablemente, debe aprenderse en la fábrica. En realidad, en producción trabajan alrededor de ochenta compañeros, el resto está abocado a las áreas de mantenimiento, administración y servicios. Sin embargo, todos están directamente afectados a la producción, porque los mecánicos, los electricistas, los instrumentistas deben estar todo el día pegados a la producción por si se para una máquina, y más en las plantas viejas. No ocurre lo mismo en un emprendimiento, ya que es como comprar un auto nuevo al que solo hay que ponerle nafta y aceite para que funcione. En las plantas viejas tenemos esa dificultad.

Por otra parte, el planteo de la señora Diputada Peña Hernández nos parece buenísimo. Creemos que sería muy bueno instalar una mesa de discusión sobre el tema del cemento, porque es una cuestión muy importante, más en un departamento cementero, porque están los vecinos de la CUCP Artigas y está ANCAP y, en realidad, son los grandes medios generadores de trabajo y de riqueza en el departamento.

También quisiera referirme al valor de las calizas, que tenemos que cuidar. Todos apostamos al país productivo y en el Uruguay se habla mucho de la ganadería, pero si viene la aftosa hay que matar las vacas, en cambio, las calizas, que es nuestra materia prima, está ahí: tenemos que sacarla, cocinarla -ese es el proceso- y venderla. Se trata de una riqueza que no ha tenido difusión en el país. No fuimos educados con respecto a la minería y en Uruguay existen enormes riquezas mineras.

En el año 1994 en la ciudad de Paysandú se realizó un acuerdo, y allí convergieron todos los partidos que tenían representación parlamentaria, el PIT-CNT, el Intendente de Paysandú de la época, el señor Lamas, un Director de obras, el Intendente de Lavalleja, diputados por el departamento de Paysandú del actual Gobierno y ediles de todos los partidos. En esa ocasión se planteó un proyecto para trabajar hacia el futuro, a largo

plazo, a fin de lograr una ANCAP cementera y minera, ya que el tema de la minería es fundamental. En ANCAP para elaborar el cemento importamos yeso, y en el país hay yeso. Entonces, no hay una buena explotación de estos elementos. También hay otros elementos que nosotros utilizamos, como el mineral de hierro, que usamos para agregar a nuestras materias primas. Entonces, un proyecto que lleve a una ANCAP minera y cementera es fundamental.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Industria, Energía y Minería agradece la visita de la Federación ANCAP y manifiesta que fue muy oportuna la solicitud que nos hicieron llegar.

Quisiera decir que la Comisión no solo estudiará lo aportado por la Federación sino que también realizará un seguimiento y comenzará un diálogo con el Ministerio correspondiente y con ANCAP. De aquí en más analizaremos los pasos a seguir para lograr llegar a buen puerto a fin de que las inversiones se puedan realizar. Ustedes manifestaron que en Minas hay materia prima para cincuenta años. No sé cuánto cuesta el transporte para llevar la caliza correspondiente de una planta a la otra -lo digo por si hacemos una planta única en algún lugar-, por lo que también habría que hacer los balances para saber si con US$ 33:000.000 en Minas se podrá producir lo que se saque en el momento. Por lo tanto hay que analizar cuáles son las conveniencias, que en estos temas importan mucho.

Les agradecemos la información brindada.

FEDERACIÓN ANCAP

PIT - CNT

PRESENTACIÓN

DE LA INDUSTRIA DEL

CEMENTO PÓRTLAND

INDUSTRIA DE PORTLAND

EL DESARROLLO SOSTENIDO DE ESTA INDUSTRIA SE BASA EN EL SUPUESTO DE CONTAR CON:

RESERVAS DE CALIZAS (cantidad y calidad)

MERCADO (volumen, ubicación y precio)

TECNOLOGÍA (inversiones sostenidas)

Resultado: EFICIENCIA de la INDUSTRIA ESTATAL

FANCAP / presentación Industria del Pórtland

SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA

2 PLANTAS INDUSTRIALES EN EL PAÍS (PAYSANDÚ Y MINAS) Y PLANTA DE ALMACENAJE Y EXPEDICIÓN (MANGA)

INDUSTRIA DEL CEMENTO ESTATAL DESDE 1956

ULTIMO AÑO DE INVERSIONES

1963 PARA LA PLANTA MINAS

1981 EN PLANTA PAYSANDÚ

2000 EN PLANTA MANGA

MODIFICACIÓN DE MATRIZ ENERGÉTICA EN PAYSANDÚ (GAS NATURAL) AÑO 2000

ANCAP – Industria Pórtland; Estatal y Pública

PLANTA PAYSANDÚ

CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN: 270.000 ton/anuales

INVERSIONES: NO SE REALIZAN DESDE EL AÑO 2000 CON LA CONVERSIÓN A GAS NATURAL

EQUIPAMIENTO PARA LA AMPLIACIÓN DE 60.000 ton. (ya existente)

PLANTA MINAS

CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN: 240.000 ton/anuales

INVERSIONES: NO SE REALIZAN DESDE EL AÑO 1963 (7 AÑOS DESPUÉS DE FUNDACIÓN DE LA PLANTA)

MATRIZ ENERG.: FUEL OIL PESADO

ANCAP – Industria Pórtland; Estatal y Pública

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO NACIONAL

ANCAP: 47%

CEMENTERA CUCPSA (ARTIGAS): 46%

COMPAÑÍA NAL. de CEMENTOS (CNC): 7%

RESERVAS

Al ritmo de producción actual y proyectada, promedialmente tenemos reservas de Calizas para centenares de años.

Las Calizas se encuentran en casi todo el territorio nacional y las mayores reservas en los departamentos de
PAYSANDÚ y TREINTA y TRES

Cuál es el valor que tiene nuestras Calizas:

LA TONELADA DE CALIZA TIENE EN EL MERCADO UN VALOR DE 3.5 U$S LA TONELADA

ANCAP – Industria Pórtland; Estatal y Pública

Las reservas de calizas en Uruguay mayoritariamente están denunciadas por ANCAP, lo cual lleva a la necesidad de desarrollar planes de explotación.

HAY MÁS DE UNA PROPUESTA PARA SU USO, UNA DE ELLAS TIENE MÁS DE 2 AÑOS DE TRABAJOS PREVIOS.

ANCAP – Industria Pórtland; Estatal y Pública

SOCIEDAD CEMENTOS DEL PLATA

(creada en el año 1998)

PARTICIPACIÓN DE ANCAP 55%

PARTICIPACIÓN CAMARGO CORREA 45% (LOMA NEGRA)

GESTIÓN EN MANOS DE CAMARGO CORREA

OBJETIVOS DE LA SOCIEDAD: EXPORTACIONES A ARGENTINA y MANTENER EL LIDERAZGO EN EL MERCADO INTERNO

RESULTADOS: NEGATIVOS,

NO SE CUMPLIO CON EL PLAN DE NEGOCIOS, INVERSIONES Y ASESORAMIENTO TÉCNICO PROYECTADO EN LA SOCIEDAD Y BAJAMOS LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO LOCAL

PROPUESTAS DE SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

1.- INVERSIONES PARA LAS PLANTAS PAYSANDÚ Y MINAS + CAMBIO DE MATRIZ ENERGÉTICA

PLANTA MINAS PRODUCE A 71 U$S LA TONELADA – CON CAMBIO ENERGÉTICO SE PUEDE REDUCIR EN 25 U$S .

PLANTA PAYSANDÚ TIENE MENOR COSTO QUE MINAS CUANDO FUNCIONA A GAS NATURAL Y SUBE CONSIDERABLEMENTE ANTE LA FALTA DE GAS Y FUNCIONAMIENTO A FUEL OIL.

PROPUESTAS DE SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

2.- CONSTRUCCIÓN DE UNA IMPORTANTE FÁBRICA CLINKERIZADORA Y RECONVERSIÓN DE LAS ACTUALES PLANTAS

(EXISTEN DOS MODELOS CONTRAPUESTOS)

A.- PROPUESTA ANCAP - PDVSA

PLANTA CLINKERIZADORA

localizada en Paysandú sobre las Canteras del Queguay

CAPACIDAD A INSTALAR DE 1.200.000 ton/anuales

inversión proyectada de ANCAP:

200 millones de U$S .

(incluye planta para el Petcoke)

la inversión estatal se hará a través del BANDES con

"préstamos blandos" a 20 años con 5 años de gracia.

PROPIEDAD 100% ANCAP

PDVSA asegura la compra de 500.000 ton/año y suministra el Petcoke

Gestión en manos de ANCAP.

Negocios y exportaciones en manos de ANCAP.

Control de los recursos naturales.

B.- PROPUESTA

DE CAMARGO CORREA

(febrero de 2006)

PLANTA CLINKERIZADORA

localizada en Paysandú sobre las Canteras del Queguay

1º ETAPA: CAPACIDAD A INSTALAR DE 500.000 ton/anuales

2ª ETAPA AMPLIACIÓN A 1.000.000 ton/anuales

inversión proyectada de Camargo Correa:

130 millones de U$S a su cargo.

Inversión pedida a ANCAP:

entregar 70 millones de ton. de calizas.

ANCAP - Industria Pórtland – Sociedad con privados

La sociedad tendría una participación de:

80% de Camargo Correa (130 millones de U$S)

20% de ANCAP (equivalentes a 32 Millones de U$S)

(por lo que nos cotizan la tonelada de caliza a sólo 0.45 U$S)

El precio de mercado es 8 veces más: 70 millones de toneladas de calizas que aporta ANCAP tienen un valor de mercado de:

70 x 3.50 U$S = 245 millones de U$S

La gestión será únicamente de Camargo Correa.

Objetivo de la sociedad: exportación a ARGENTINA

(el mismo socio e igual objetivo que en la sociedad Cementos del Plata)

COMPAREMOS

CAMARGO CORREA

PROPIEDAD: 80% PRIVADA Y 20% ESTATAL

GESTIÓN DE CAMARGO CORREA / DERECHO PRIVADO

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 1 MILLÓN DE TONELADAS ANUALES

MERCADO: EXTERNO

OTRAS PLANTAS DE PORTLAND DE ANCAP: CIERRAN

MERCADO INTERNO QUEDA EN MANOS DE PRIVADOS

PDVSA

PROPIEDAD 100% ESTATAL

GESTIÓN DE ANCAP / DERECHO PÚBLICO

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 1,2 MILLONES DE TONELADAS ANUALES

MERCADO: INTERNO Y EXTERNO

OTRAS PLANTAS DE PORTLAND DE ANCAP: RECONVERSIÓN.

CONSERVACIÓN DEL MERCADO INTERNO

CONSIDERAMOS CONTRADICTORIO QUE SE PUEDAN DESARROLLAR SIMULTÁNEAMENTE LA PROPUESTA PRIVADA DE CAMARGO CORREA Y LA ESTATAL DE ANCAP-PDVSA.

PORQUE:

1.- UNA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE PORTLAND DE MAS DE 2 MILLONES DE TONELADAS ANUALES, SIN MERCADO ASEGURADO LLEVARÍA A TENER CAPACIDAD OCIOSA, QUE SÓLO AUMENTARÍA LOS COSTOS FIJOS Y EN CONSECUENCIA LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR.

2.- ANCAP PARTICIPANDO EN AMBAS PROPUESTAS COMPETIRÍA CON SÍ MISMA EN LAS EXPORTACIONES DEL CEMENTO PORTLAND. SI ESTAS SON REALIZADAS POR CAMARGO CORREA SE QUEDA LA EMPRESA ESTATAL SIN LAS POTENCIALES EXPORTACIONES A LA REGIÓN Y VENEZUELA.

URUGUAY TENDRÁ QUE OPTAR POR DESARROLLAR LA INDUSTRIA ESTATAL O DEJAR LOS NEGOCIOS DEL PORTLAND EN MANOS PRIVADAS.

Ante las propuestas planteadas:

Camargo Correa se queda con nuestras calizas y la gestión del negocio.

Con PDVSA gestionamos nuestros propios recursos naturales y aseguramos la colocación de la mitad de la producción en exportaciones a Venezuela.

A su vez se abriría una línea de navegación marítima, posibilitando multiplicidad de nuevos negocios.

Con Camargo Correa, se bajan los precios sólo para las exportaciones y no se desarrolla la industria para el consumo interno.

Con PDVSA es posible a su vez desarrollar una mega planta para bajar los costos y el precio del cemento Pórtland que llega al público

Conclusiones:

La industria del Pórtland necesita inversiones.

Las reservas de Calizas necesitan un plan de explotación.

Hay que asegurar una explotación sustentable, racional y cuidando el mantenimiento de reservas para futuras generaciones y preservando la propiedad estatal de las recursos naturales.

Con estos criterios debemos asumir posiciones responsables:

Se necesita invertir: para la industria del Pórtland, el Estado lo puede hacer y tiene propuestas favorables de financiación.

Para las ventas tanto el mercado interno como al exterior, ANCAP tiene la experiencia del negocio y personal para llevarlo adelante.

(Se retira de Sala la delegación de la Federación ANCAP)

(Ingresan a Sala representantes de CAMBADU)

——La Comisión recibe con mucho gusto a la delegación de CAMBADU, integrada por el señor Daniel Fernández, Vicepresidente, el señor José Luis González, Gerente de Relaciones Institucionales, y el doctor Mario Barreto, asesor.

Según tengo entendido, nos quieren hacer un planteo sobre las grandes superficies y las diligencias realizadas por algunos compañeros legisladores han permitido que fueran recibidos con la prontitud que se merecen, así que estamos a vuestra disposición. Luego haremos algunas consultas sobre el tema.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Muchas gracias por recibirnos con tanta prontitud, como bien dice el señor Presidente.

Hemos traído documentación técnica y prefiero que haga uso de la palabra nuestro asesor letrado. Por supuesto, estamos dispuestos a contestar cualquier inquietud que surja luego de su exposición.

SEÑOR BARRETO.- Muchos de ustedes tendrán noticia de que CAMBADU hizo una campaña muy importante para lograr que se regularan los emprendimientos de grandes superficies. Para ello se inspiró en lo que existe en Europa, especialmente en Francia y en España. No inventó nada nuevo; simplemente trajo esas experiencias a nuestro país para adaptarlas a nuestro sistema jurídico. Así fue que logramos la aprobación de la Ley Nº 17.188 del año 1999, que establece una serie de principios que pensábamos que se iban a aplicar con éxito.

Transcurridos dos o tres años percibimos que era necesario ajustar algunos mecanismos previstos en dicha ley, por lo cual logramos ser recibidos por esta Comisión y por la homónima del Senado. Se consiguió una ley modificativa de la anterior que tiene el Nº 17.657 y es de junio de 2003.

La idea fundamental era modificar ciertos aspectos que en la práctica habían resultado insuficientes o que no habían sido suficientemente especificados en la ley. Se logró que se disminuyera de trescientos metros cuadrados a doscientos metros cuadrados la superficie suficiente para estar encuadrada dentro de la ley, lo que también se consiguió con dificultades pero finalmente los legisladores lo comprendieron y lo aceptaron.

También queríamos fortalecer el papel de la Dirección General de Comercio en cuanto organismo de contralor de este tipo de emprendimientos. Nosotros queríamos incrementar la participación de este organismo y, además, en el artículo 2º de la ley se estableció que no solo podía actuar a denuncia de parte -de CAMBADU o de cualquier otro interesado- sino también de oficio, porque tiene cometidos propios sin que nadie requiera su participación, simplemente porque la nueva ley le encomendó una serie de obligaciones de contralor.

Lamentablemente, en este momento en la práctica tenemos un emprendimiento en la calle San Quintín, entre Trías y Gregorio Más, que se empezó en el año 2001 bajo la firma Disco y en el año 2006 aparece una firma distinta. A nuestro juicio es muy claro que la Dirección General de Comercio debería intervenir en el control de este emprendimiento, sin perjuicio de las facultades que tiene la Comisión Departamental de Protección de la Pequeña y Mediana Empresa ni de la participación que en definitiva corresponde al Gobierno Departamental.

Hemos hecho gestiones ante la Dirección General de Comercio y ante la Comisión Departamental de Protección de la Pequeña y Mediana Empresa; ahora nos quedaría la etapa frente a la Intendencia Municipal de Montevideo, que es la que define en el tema.

Lo cierto es que cuando se hicieron estas gestiones entendimos -pienso que así también lo entendieron todos los legisladores- que todos los permisos validados por el sistema anterior establecido en la Ley Nº 17.188 caían con la nueva ley y, por lo tanto, si no habían comenzado a construir tenían que empezar el trámite de vuelta y pasar otra vez por la Comisión Departamental. No obstante, el área jurídica de la Dirección General de Comercio no lo entiende así y nosotros interpusimos un recurso de revocación y jerárquico.

Ustedes podrán decir: "Se trata de un problema administrativo de un organismo público; ¿a qué vienen acá? Nosotros somos legisladores".

Venimos porque entendemos que sería conveniente o necesario que el Parlamento actuara en la materia, y si leen las versiones taquigráficas de la Comisión y del plenario van a llegar a la convicción que tenemos nosotros: que en la práctica no se está aplicando la ley como se debería. Entonces, lo lógico sería que pudiéramos lograr una norma interpretativa, ampliatoria o complementaria que deslindara estos problemas que tenemos en la práctica y que creemos que es algo que no está bien aplicado por la Administración.

Nuestra idea es sensibilizar a los señores legisladores, explicar cuál es el tema y estar a la orden en el caso de que se entienda que se puede acudir a esta vía para intentar una norma reglamentaria de naturaleza legal que aclare la situación y que impida que puedan suceder problemas como el que tenemos en este momento.

SEÑOR LONGO FONSALÍAS.- A modo de sugerencia, en función de lo que decía el doctor Barreto con respecto a la posible modificación, para profundizar un poco más en la norma y para que quede más claro y determinado -pese a que pueda estar en el espíritu de la norma que se votó-, quizás sería conveniente que los señores invitados -este es un planteo personal- nos pudieran alcanzar algún tipo de fundamentación por escrito de los puntos que habría que modificar o aclarar. Si bien nosotros vamos a estudiar el tema, al no ser nuestra materia, podría suceder que se nos escape algo. Sería mejor que nos enviaran un esbozo preciso, bien aclarado, de la situación a los efectos de que podamos contar con ese material en el arranque. Es algo nos lo podrían hacer llegar a través de la Secretaría de la Comisión. Después veremos cómo lo manejamos, con el estudio de las versiones taquigráficas anteriores, etcétera.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que se refieren exclusivamente a dos artículos del proyecto anterior.

SEÑOR BARRETO.- Nos referimos al artículo 2º de la Ley Nº 17.657, que es muy claro. Dice así: "Artículo 2º.- La Dirección General de Comercio, de oficio o a denuncia de cualquier interesado, verificará si los establecimientos comprendidos en la Ley Nº 17.188, [...] cumplieron con los requisitos establecidos por aquella". Después se establece una serie de plazos para que se cumpla con ello, luego de los cuales primero se procede a una clausura temporaria y después a una clausura definitiva. Quiere decir que la voluntad del legislador era que esto se cumpliera. Por algo se establece ese tipo de sanción.

En el inciso final de ese artículo 2º, se establece: "Los emprendimientos referidos a los establecimientos comerciales de grandes superficies comprendidos por la Ley Nº 17.188 [...], que habiendo sido autorizados por los Gobiernos Departamentales con anterioridad a su vigencia, no hubieran comenzado a construirse a la fecha de promulgación de esta ley, quedarán sujetos al cumplimiento de todos los requisitos exigidos por esta norma legal".

A su vez, en el artículo 3º del Decreto Nº 72 de 13 de marzo de 2006, se establece: "Quedan excluidos del presente régimen los establecimientos comerciales que se encontraren abiertos al público con anterioridad a la Ley Nº 17.188 [...], salvo que se trate de una ampliación efectuada con posterioridad a la referida Ley.- Asimismo, quedan excluidos los nuevos emprendimientos comerciales derivados de un cambio de titularidad o razón social, siempre que no se realicen ampliaciones en el local existente. Para encontrarse incluidos en esta excepción, la reapertura de dichos locales deberá producirse en un plazo no mayor de doce meses".

En este caso existe el problema de que hubo una cesión de derecho de parte de Disco a Devoto y no sabemos si se cumplieron o no estos requisitos. Nosotros presentamos una nota a la Comisión diciendo que queríamos

que ello se verificara y esta entendió que no correspondía. Por eso estamos desanimados desde el punto administrativo y venimos a este ámbito.

Otro punto muy importante es que la propia Resolución de la Intendencia da significado fundamental a las medidas mitigatorias del impacto. En el artículo 6º del referido Decreto se establece expresamente: "Las Comisiones Departamentales no podrán considerar como mérito del emprendimiento las prestaciones o medidas mitigatorias del impacto a realizar por parte del proponente". Precisamente, en esa resolución de la Intendencia hay un capítulo especialmente dedicado al acta en la cual se establecen las obligaciones que asume Disco, que después pasaron al cesionario, de hacer semáforos, carretera, de todo para facilitar la instalación del emprendimiento, es decir, en beneficio de este. Eso no es una medida o un mérito para facilitar que se autorice la actuación de parte del establecimiento comercial.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando se refiere a la Comisión que se negó, ¿se trata de la Comisión que la propia ley crea?

SEÑOR BARRETO.- No, estoy hablando de la Dirección General de Comercio.

SEÑOR LONGO FONSALÍAS.- Y cuando se refiere al Decreto Nº 72, ¿es el de la Intendencia?

SEÑOR BARRETO.- No, me refiero al Decreto Nº 72 del Poder Ejecutivo.

SEÑOR LONGO FONSALÍAS.- El artículo 6º al que hace referencia ¿es del mismo Decreto?

SEÑOR BARRETO.- Así es.

También puedo mencionar el artículo 12 del Decreto Nº 72 de 2006 que dice que la Dirección General de Comercio de oficio o a denuncia de partes verificará.... O sea que otra vez el Decreto reglamentario está ratificando lo que dice la propia ley.

SEÑOR LONGO FONSALÍAS.- No he leído la Ley Nº 17.188, que específicamente está estableciendo las medidas y las superficies para que la Dirección General de Comercio pueda actuar en función de la otra ley.

SEÑOR DELGADO.- Antes que nada quiero saludar a los invitados, quienes ya han concurrido en alguna otra oportunidad a la Comisión.

Este tema surge a partir de una inquietud puntual del Centro Comercial de Paso Molino, preocupado además por la instalación del emprendimiento a que hacía referencia el doctor Barreto. Esto tiene una doble regulación. Tiene una regulación municipal y una legal de carácter general, a la que el doctor hacía referencia. Entra en una zona gris en función de cuándo empieza a generar efectos, si una vez que están los permisos o una vez que está la construcción; se genera esa duda y sobre ella ustedes fundamentan el recurso de revocación y jerárquico. Después vamos a pedir opinión a la Dirección General de Comercio acerca de las grandes superficies o cuál es la política en función de la implementación de la ley que está vigente, más allá de que podemos explorar alguna vía aclaratoria o interpretativa. Antes que nada sería bueno saber cuáles van a ser las políticas que van a definir la autorización o no, de aquí para adelante o por lo menos desde que asumió la Administración. Me gustaría preguntarles si tienen conocimiento de alguna otra situación similar a esta que hoy también esté en curso en la Dirección General de Comercio, con las habilitaciones que ustedes están cuestionando, o si hoy se refieren solamente a esta porque la tienen detectada y puede haber otras que no las tengan detectadas o simplemente no hay ninguna otra.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Hoy tenemos información solamente de esta. Tanto es así que esta información salió en la prensa hará veinte días, donde decía que Disco había cedido sus derechos a la firma Devoto y que iban a abrir la casa donde estaban los antiguos talleres Barreiro. Sí sabemos de la existencia de permisos que ya están dados en las mismas condiciones que estas, con el mero hecho de permiso de habilitación de construcción, que es esa zona gris que discutimos hoy. Para nosotros la ley es clara. Indudablemente, para ellos también será clara.

A simple vista, nos queda presente: Alto Perú y Avenida Italia, un gran emprendimiento; lo que son las fábricas Lostorto, en Avenida Italia antes de llegar a José Batlle y Ordóñez, y un gran emprendimiento que había en Garzón, a la entrada de la ciudad de La Paz. Es decir que hay muchos emprendimientos ya concedidos en su momento. Cuando se otorgan estos permisos, una de las cosas que pide la Comisión de las PYMES es el efecto que va a causar en la zona. Indudablemente, el efecto que causaba en 2001 dista mucho de lo que ocurre en 2007. Entre 2001 y 2007 en esa zona surgió un gran emprendimiento de Devoto a la entrada de la subida, que era la antigua terminal de CUTCSA, lo que es Francisco Gómez y Agraciada. Subimos Agraciada, y llegamos a Carlos María Ramírez, a veinte cuadras está lo que era Alcampo, donde hoy está el Macro Mercado, un gran emprendimiento. Pasamos el puente y nos encontramos con otro emprendimiento de Multiahorro. Esto va a estropear y va a liquidar una zona comercial populosa como es esta. Esta misma situación se produjo cuando construyeron el gran hipermercado en la calle José Batlle y Ordóñez, en Sayago. Hoy no tenemos conocimiento de futuro, por eso nos preocupan estas zonas grises que se prestan para diferentes interpretaciones y que dejan estos huecos.

SEÑORA PEÑA HERNÁNDEZ.- Agradecemos la confianza que tienen en la Comisión.

Al aplicar una ley, cuando hay zonas oscuras se debe ir a ver cuál es el espíritu de la ley, pero a veces no se llega a eso, y entonces creo que existe la necesidad de elaborar algún artículo que abra la mente en cuanto a la aplicación de la ley; considero que es lo justo.

Esta ley de grandes superficies es bastante complicada. En la Intendencia Municipal de Lavalleja nos tocó tener que utilizarla cuando casi recién se había votado como ley. Es pura y exclusivamente en defensa del pequeño comercio, así que todo lo que haya que hacer por parte nuestra lo vamos a realizar. Nos ponemos totalmente a las órdenes para poder llegar a pulirlo de manera que efectivamente se utilice, porque el tema con estos oscuros es que no lo son tanto; evidentemente están muy claros. Además, debemos tener en cuenta que no hay peor sordo que el que no quiere oír. Creo que nuestra obligación es llegar a pulirlo de manera que se entienda directamente y deba aplicarse.

Estoy de acuerdo con el señor Diputado Delgado en que aquí también, aparte de poder redactar y hacer votar algún artículo para complementar la ley, es muy bueno que la Dirección General de Comercio pueda venir a explicar las razones por la cuales no se están aplicando las leyes como corresponde. Creo que también debería concurrir la Intendencia, porque sería muy bueno que a todos nos ampliara la mente saber cuáles son las intenciones que se tienen para no aplicarla como corresponde.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Agradezco los conceptos de los distintos Representantes con respecto a nuestra preocupación, institucional y gremial, pero como recién decía la señora Diputada Peña Hernández, nosotros lo tenemos muy claro. Acá se está obviando una ley. La tenemos clara porque trabajamos en ella. No somos una gremial que viene a hablar por otro, sin haber actuado. Recién lo decía nuestro asesor letrado: cuando nosotros tratamos de modificar la Ley Nº 17.188, que después se sancionó enumerándola como Ley Nº 17.657, buscábamos cuatro cosas. Por un lado, buscábamos el metraje y la multa, que no existía en la Ley Nº 17.188, para los establecimientos que eludían sin haber pasado por las Comisiones. Esas multas estaban establecidas gradualmente, de acuerdo al metraje, y había un período de treinta días en el cual se podía llegar a la clausura temporaria de ese emprendimiento. Fíjense el fin que perseguíamos: que hubiera alguien que fiscalizara y sancionara; la ley anterior carecía de eso.

Por otra parte, también era fundamental establecer quién era el organismo de contralor. Por eso, en la Ley Nº 17.657 se otorga ese privilegio a la Dirección General de Comercio, ya sea de oficio o por denuncia de cualquier ciudadano, porque es una ley de orden nacional. Después estaba el hecho de que las acciones de mitigación estaban considerándose no como un acto "lógico" -entre comillas- de alguien cuando pretende algo en base a esas mitigaciones que, sin querer, está haciendo una oferta económica para que le aprueben lo que pretende instalar. En base a esas mitigaciones, se habían dado muchos permisos. Nosotros entendíamos que esos grandes emprendimientos fácilmente podían sortear esas solicitudes de mitigaciones, por lo que en aquel momento hicimos saber nuestra preocupación a los legisladores de la época, ya que el comerciante minorista no puede defenderse ante esas situaciones.

Cuando hablamos de las acciones de mitigación, otro de los grandes conceptos es la Resolución Municipal Nº 370/07, que en el "Visto" habla de la factibilidad del impacto territorial, presentada por Supermercados Disco del Uruguay S.A. para el predio empadronado con el Nº 40498, ubicado frente a la calle San Quintín 4376 entre la calle Trías y Gregorio Más, dentro de los límites del CCZ Nº 14. Estamos hablando de que Supermercados Disco se basa en una aprobación de esa empresa del año 2001, cuando la zona era otra. Recién se hizo una visión gráfica del avance de las grandes superficies por esa zona, con el Devoto de Francisco Gómez, lo que fue un gran impacto para Capurro. Se instalaron en un período gris, pero ya pasó. Ante las denuncias que hacíamos en aquellos momentos, nos decían que el supermercado ya estaba instalado, que presentáramos las actas correspondientes y los estudios, pero que ya estaba abierto. Muchos asociados y nosotros, como gremial, nos sentíamos comprometidos en el sentido de que abrían y después regularizaban. Nosotros trabajamos para que se aprobara la Ley Nº 17.657, publicada en el Diario Oficial el 30 de junio de 2003, y con esfuerzo el Decreto Reglamentario se dictó el 17 de marzo de 2006; eso demuestra la tenacidad de nuestra institución con respecto a estas cosas.

Pero sigo hablando de la Resolución Municipal Nº 370/07, que habla sobre el estudio de impacto territorial hecho por Disco, pero no habla nada sobre el de Devoto. Esta Resolución hace referencia al impacto territorial presentado en 2001, cuando no había grandes superficies, como el Supermercado Alcampo, que pasó a manos de Macro Mercado, y la situación de ese Devoto de Francisco Gómez. Sinceramente, nos sentimos eludidos, porque el lío es entre comillas. Entendemos que tenemos la razón, porque para nosotros la ley es clara. Si empezamos a ver los conceptos jurídicos -qué es construcción, si el permiso es tener un papelito o si se empieza la construcción- estaríamos generando un mercado inmobiliario paralelo. Si yo tengo una tarjeta que me habilita durante años a instalar una gran superficie, pero cuando la inmobiliaria lo entiende oportuno la vende o cede a otra empresa, ¿en qué juego estamos? Esa es nuestra inquietud. También lo es lo que se nos viene. Hay muchos permisos. Los permisos caducaron; así lo establece la Ley Nº 17.657. El que no empezó las obras, cayó. Quizás en el orden municipal yo no tenga la respuesta, pero en el orden nacional entiendo que al empezar a realizar obras, inmediatamente se debería aportar a la seguridad social. Eso es lo que testifica si se empezaron obras o no.

Por eso sentimos que venimos con la razón, independientemente de que todo en la vida se debe dialogar. Nos debemos preparar para otros cambios o para modificar esos espacios grises. Nosotros lo tenemos claro, pero no queremos que suceda más este tipo de acciones que van contra el entramado social de nuestro Montevideo y de nuestro país. En varias localidades del interior se han instalado estas grandes superficies, con el mérito de que la Intendencia lo decidió, porque la ley dice que debe pasar por la Comisión.

También dejamos claro que nuestra institución está a favor del comercio libre. Lo único que queremos es ordenar; esto quiere decir que trabajamos para dos leyes que están vigentes, a efectos de que se regule la instalación y de que esto pase por una Comisión. Después, el Intendente de cada departamento tendrá la facultad de aceptar o no el dictamen de la Comisión. Pero se deben dar los pasos. Y si nosotros entendemos que tiene razón, a esta altura ese emprendimiento debería estar clausurado.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece su presencia y se compromete a estudiar profundamente el tema. Si hay alguna posibilidad de hacer una nota con respecto a qué se quiere modificar, les agradeceríamos que nos la hicieran llegar. No solo tendremos que mirar las leyes y los decretos, sino también los digestos municipales, y en base a ello la Comisión verá cuáles son los pasos a seguir. Esperamos tener una respuesta rápidamente.

SEÑOR FERNÁNDEZ.- Nos comprometemos a traer esa documentación a la brevedad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.